



BOOK DES MOBILITÉS RÉUSSIES 2025

REGION BRETAGNE - PAYS DE LA LOIRE

SOMMAIRE

◆ Famille relation commerciale et gestion clients	3
• Florine, de <i>pilote machine</i> à <i>chargé de clientèle</i>	4
• Cécilia, de <i>chargée d'affaires</i> à <i>responsable clients entreprise</i>	5
• David, de <i>CSRC</i> à <i>chargé de clientèle entreprise à la Télévente</i>	6
◆ Famille management opérationnel	7
• Jean-François, de <i>responsable plateau</i> à <i>directeur d'agence</i>	8
◆ Famille support	9
• Christelle, de <i>conseiller bancaire de proximité</i> à <i>analyste SOC</i>	10
◆ Famille production, opérations et prestations clients	11
• Cyndi, de <i>distributrice</i> à <i>factrice</i>	12
◆ Mobilité en dehors de La Poste SA	
• Catherine, de <i>conseillère clientèle</i> au bureau de la défense militaire	13
	14

**FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS**



DE PILOTE MACHINE MEDIAPOSTE A CHARGE DE CLIENTELE EN BUREAU DE POSTE

Florine

3 QUESTIONS À Florine

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

J'ai toujours été attirée par la relation client de par mon métier initial dans l'hôtellerie / la restauration et cela me manquait dans mon métier de pilote machine.

2. Comment avez-vous réussi ?

Avec l'envie d'évoluer, soutenue par l'EMRG, et en me disant que j'en étais capable, j'ai osé ! Je me suis énormément investie dans ma prise de poste, en formation comme en pratique dans le bureau de poste de Cesson-Sévigné qui m'a très bien accueillie

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

J'ai beaucoup observé, écouté et questionné mes collègues. Dès que j'ai un moment, je m'auto-forme.

LE MOT DU RECRUTEUR

Florine s'est intégré très rapidement à l'équipe. Volontaire, réactive, elle fait preuve d'un grand professionnalisme au près des clients et d'un très bon état d'esprit toujours très constructif et positif. Elle est une des grandes contributrices au NPS de notre bureau.

Marie-Cécile

LE MOT DE L'EMRG

Florine a découvert avec grand intérêt le métier de chargé de clientèle en bureau de poste et la possibilité de s'y projeter. Curieuse, très motivée, son immersion a été une évidence, pour elle et les managers. Elle a vite compris les attendus et mis en pratique : Identification et rebond commercial.

Armelle



RÉGION Bretagne – Pays de la Loire

MAP, Mon Avenir Professionnel - EMRG Pays de la Loire

FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS



DE CHARGÉE D'AFFAIRES À RESPONSABLE CLIENTS ENTREPRISE

Cécilia

3 QUESTIONS À Cécilia

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Après 23 ans dans le Bancaire, j'ai souhaité dynamiser ma carrière commerciale, relever un challenge et apprendre de nouvelles choses. J'ai réalisé une enquête métier, puis une immersion. Je savais que ce métier correspondait à mes envies, et que mes compétences transposables me permettraient de répondre aux attendus.

2. Comment avez-vous réussi ?

L'immersion, la formation ainsi que l'accompagnement dont j'ai bénéficié m'ont beaucoup aidé dans ma prise de poste afin d'être opérationnelle sur le métier de RCE. Il a donc fallu que j'accepte « l'inconfort temporaire », mais aussi la frustration de ne pas pouvoir concrétiser les ventes aussi rapidement que dans mon ancien job.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Ne pas hésiter à sauter le pas pour se challenger, Bien identifier ses compétences et être accompagné dans son projet

LE MOT DU RECRUTEUR

Après une longue phase de formation, il faut un temps d'adaptation (passage d'une relation B to C à B to B, offres commerciales parfois complexes). Cécilia a su s'intégrer à l'équipe avec humilité et une grande curiosité. Elle monte en puissance, et se donne les moyens de réussir.

Stéphane

LE MOT DE L'EMRG

Cécilia s'est donné les moyens de réussir son projet dans toutes les phases, depuis son identification jusqu'à sa prise de poste. Elle a participé à différents ateliers EMRG pour préparer sa candidature, et a su approfondir sa vision du métier de RCE en réalisant une immersion au cours de laquelle elle a fait preuve de beaucoup de curiosité.

Jean-François



RÉGION Bretagne – Pays de la Loire

MAP, Mon Avenir Professionnel - EMRG Bretagne

FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS



DE CONSEILLER SERVICE RELATION CLIENTS A CHARGE DE CLIENTELE ENTREPRISE A LA TELEVENTE

David

3 QUESTIONS À David

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Je souhaitais continuer à travailler dans le domaine commercial et sur une nouvelle cible : les professionnels, pour les accompagner dans leurs problématiques du quotidien.

2. Comment avez-vous réussi ?

La journée découverte m'a vraiment confortée. Puis, les conseils avisés de l'EMRG et les échanges avec les collaborateurs de la télévente m'ont permis d'être bien préparé et prêt pour mon entretien pour montrer toute ma motivation et la compréhension du métier.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

La formation étant dense, il est important de persévérer, de poser des questions aux collègues qui nous entourent bien.

LE MOT DU RECRUTEUR

David a intégré notre plan de formation national en janvier 2025 pour une session de 3 mois. Il s'est immédiatement investi et impliqué activement dans l'acquisition des connaissances liées à sa nouvelle fonction de chargé de clientèle entreprise (connaissance des offres, des process et des outils). David est constructif, partage beaucoup et au bout de 6 mois est très bien intégré à l'équipe de vente et est un élément moteur.

Cynthia

LE MOT DE L'EMRG

Après notre premier échange, et au regard des attentes de David, je lui ai parlé du métier de Chargé de Clientèle à la Télévente qui l'a très vite intéressé. Il a ensuite pris le temps de la réflexion et construit son projet étape par étape avant de se lancer dans une candidature.

Armelle



RÉGION Bretagne – Pays de la Loire

MAP, Mon Avenir Professionnel - EMRG Pays de la Loire

FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS

**FAMILLE
MANAGEMENT OPÉRATIONNEL**

DE RESPONSABLE PLATEAU A DIRECTEUR D'AGENCE

Jean-François

3 QUESTIONS À Jean-François

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Après 23 ans au Courrier, j'avais envie de changer de branche. J'ai réalisé plusieurs enquêtes métiers avant de me lancer.

Mon choix s'est porté sur le poste de Directeur d'Agence car, en étant Responsable des ventes entreprises au sein de la Branche Service Courrier Colis sur un plateau Télévente, des compétences étaient transposables.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai réussi au travers de plusieurs étapes : prise de contacts avec les anciens Directeurs d'Agence LBPCS ; travail personnel de découverte de La Banque Postale (stratégie, positionnement marché, etc sur les sites intranet et internet) ; travail préparatoire de présentation de mon parcours pour les entretiens de recrutement.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

- Préparer, préparer, préparer ET se projeter sur le poste ;
- Être conscient de ses forces et aussi de ses besoins (regarder les formations existantes en amont) pour démarrer le nouveau poste ;
- Diversifier son réseau (interne et externe).
- Se faire aider par l'EMRG (indispensable).

LE MOT DU RECRUTEUR



L'arrivée de Jean-François a été une valeur ajoutée à la fois pour l'entité, ses pairs et son équipe.

Le regard « neuf et d'étonnement » de Jean-François permet de continuer à améliorer les process et procédures de l'entité.

Jean-François sait être force de proposition pour travailler sur des sujets comme par exemple les outils internes.

Les équipes bénéficient également de son approche en apportant de nouvelles méthodes de travail.

Ainsi, le recrutement de Jean-François est un vrai atout !

LE MOT DE L'EMRG



Oser !

La mobilité de Jean-François illustre le fait que la mobilité inter-branche est bien réelle et qu'elle est bien réalisable de la BSCC à La Banque Postale !

Par son travail de préparation et d'investigation approfondie, Jean-François a convaincu le recruteur, de ses compétences managériales/comportementales. Il l'a également rassuré sur sa capacité à appréhender un autre environnement et l'expertise bancaire.

BRAVO Jean-François !

Armelle



RÉGION BRETAGNE - PAYS DE LA LOIRE

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-pays-de-la-loire>

FAMILLE
MANAGEMENT OPÉRATIONNEL

**FAMILLE
SUPPORT**



DE CONSEILLERE BANCAIRE A ANALYSTE SOC

Christelle

3 QUESTIONS À Christelle

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Je souhaitais me réorienter vers un métier plus stimulant intellectuellement et où je me sente utile. Le métier d'analyste est un métier innovant où l'on apprend tous les jours. C'est aussi un métier qui a du sens car il consiste à protéger le système d'information du groupe pour délivrer un service sécurisé à nos clients.

2. Comment avez-vous réussi ?

Accompagnée par L'EMRG, j'ai commencé par réaliser un bilan de compétence en interne (EPPG) pour déterminer mes centres d'intérêts professionnels, ce qui a permis d'identifier les métiers de l'informatique comme évolution. J'ai ensuite participé à la journée de l'innovation à Nantes pour être immergée dans ce nouvel univers et confirmer mon choix d'orientation. La possibilité d'intégrer un itinéraire balisé de 8 mois pour être formée aux bases du métier était la clé. J'ai été accompagnée pour la préparation des entretiens et j'ai été une des personnes recrutées !

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Je vous conseille de vous appuyer sur l'EMRG : leur aide est précieuse à toutes les étapes. Selon moi, il est également important d'être motivé et conscient qu'une reconversion demande du travail personnel. Ce n'est pas facile, mais c'est réalisable,

LE MOT DU RECRUTEUR

Lors de l'entretien de recrutement, nous avons détecté le potentiel de Christelle et l'avons recruté dans le but de développer ses compétences. Christelle a su démontrer sa détermination tout au long de son itinéraire balisé et elle s'est très bien adaptée à l'équipe, Nous sommes satisfaits de ce recrutement.

LE MOT DE L'EMRG

Tout au long de l'accompagnement, Christelle était à l'écoute des conseils ; elle a su se montrer curieuse tout en travaillant à son projet avec perspicacité. Elle a obtenu sa certification à l'issue de l'itinéraire balisé dont elle a bénéficié. Lors de notre dernière rencontre, j'ai trouvé Christelle épanouie,

Annabelle



RÉGION Bretagne – Pays de la Loire

[MAP, Mon Avenir Professionnel - EMRG Pays de la Loire](#)

FAMILLE
SUPPORT

**FAMILLE
PRODUCTION, OPÉRATIONS
ET PRESTATIONS CLIENTS**

DE DISTRIBUTRICE chez Médiaposte à FACTRICE

CYNDI

3 QUESTIONS À Cyndi

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

J'ai toujours été attirée par le métier de facteur. Après une expérience en tant que distributeur chez Mediaposte, devenir factrice m'est apparu comme une continuité cohérente dans mon parcours.

J'apprécie particulièrement la diversité des missions, l'autonomie sur le terrain et l'esprit d'équipe.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'étais très motivée à l'idée d'apprendre un nouveau métier et ma capacité d'adaptation m'a beaucoup aidé dans cette évolution.

Je me suis impliquée dès les premières étapes de ma prise de poste, en m'appuyant sur les compétences acquises. Le soutien de l'équipe a joué un rôle essentiel dans la réussite de cette transition.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Les conseils que je pourrais donner à d'autres personnes intéressées par ce métier seraient avant tout de réaliser une immersion. C'est, selon moi, le meilleur moyen de découvrir concrètement les activités et de mieux comprendre la réalité de la fonction.

LE MOT DU RECRUTEUR

En tant que recruteur, je peux souligner la très bonne intégration de Cyndi au sein de notre équipe. Elle s'est rapidement distinguée par sa bonne humeur, sa motivation constante et son envie d'apprendre. Cyndi possède des qualités que nous recherchons : rigueur, sens du collectif, professionnalisme et esprit positif. Elle est toujours soucieuse de bien faire et contribue activement à la bonne dynamique de l'équipe.

Nous sommes ravis de l'avoir parmi nous et confiants dans son évolution au sein de notre Etablissement.

Catherine

LE MOT DE L'EMRG

Cyndi a fait preuve d'une grande ouverture d'esprit et de compréhension face au projet de transformation la concernant, à savoir la fermeture de sa structure d'origine. Elle a su s'adapter avec positivité à ce changement et a su prendre cette évolution imposée en véritable opportunité ce qui a largement contribué à la réussite de son intégration au sein de l'équipe de la PPDC.

Delphine



RÉGION Bretagne – Pays de la Loire

[MAP, Mon Avenir Professionnel - EMRG Pays de la Loire](#)

FAMILLE PRODUCTION, OPÉRATIONS
ET PRESTATIONS CLIENTS

**MOBILITÉ EN DEHORS
DE LA POSTE SA**



DE CONSEILLERE CLIENTELE AU BUREAU DE LA DEPENSE MILITAIRE

CATHERINE (DEPARTEMENT DE L'ILLE ET VILAINE)

3 QUESTIONS À CATHERINE

1. Pourquoi avoir osé cette nouvelle orientation professionnelle ?

Après 30 ans passées à la BSCC puis quelques années Conseillère au CREC (Centre Financier), j'ai envisagé une mobilité vers la fonction publique, inspirée par la mobilité réussie de mon mari à la Gendarmerie de Bretagne.

2. Comment avez-vous réussi ?

En recherche active et après 4 candidatures non abouties à la Fonction Publique, j'ai osé contacter pour la 5ème candidature, le chef de service indiqué sur l'appel à candidature. Lors du 1er contact, j'ai montré mon intérêt et ma motivation pour ce poste de Resp. de la gestion de frais de changement de résidence et frais de déplacements.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Lancez-vous, de manière réfléchie, en analysant vos motivations profondes ! C'est important de ne pas se mettre de freins à la lecture des annonces, de ne pas s'arrêter à des termes qui font peur et de contacter le recruteur pour échanger.

LE MOT DE L'EMRG

Catherine, m'a contactée pour préparer de façon conjointe sa candidature pour le poste Resp. de la gestion de frais de changement de résidence et frais de déplacements et son inscription au vivier DEGED. Elle avait besoin de conseils pour affiner son CV (par compétences) et se sentir prête à passer un entretien de recrutement.

Ce projet a attiré mon attention au regard des compétences comportementales transposables de Catherine dans ce métier, certes dans un environnement très différent, aux rouages méconnus et domaine d'expertise non maîtrisé.

Je souhaite une belle réussite à Catherine dont le savoir-être a convaincu le recruteur. Merci à elle pour le partage de son expérience qui nous montre que chacun peut se projeter au sein de la fonction publique.

Armelle

REJOINDRE LA FONCTION PUBLIQUE

[MAP, Mon Avenir Professionnel – Je veux évoluer vers la fonction publique](#)

MOBILITÉ EN DEHORS
DE LA POSTE SA