



BOOK DES MOBILITÉS RÉUSSIES

SOMMAIRE

- ◆ **Famille relation commerciale et gestion clients** 3
- ◆ **Famille management operational** 6
- ◆ **Famille support** 7
- ◆ **Famille production, opérations et prestations clients** 8

FAMILLE

RELATION COMMERCIALE

ET GESTION CLIENTS



DE FACTRICE À CHARGÉE DE CLIENTÈLE

3 QUESTIONS À KHADRA

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

J'étais factrice depuis 26 ans, et j'avais envie de progresser professionnellement.

J'avais l'envie de me prouver que j'étais capable de faire autre chose, et que ma fille soit fière de moi. Super challenge !

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai pris rdv avec une CEDP qui m'a élaboré un plan d'action pour monter en compétence, qui m'a présenté les ateliers de l'EMRG, les webinaires dans lesquels il y avait des présentations du métier de chargé de clientèle. En parallèle, j'ai fait des stages d'immersion en bureau de poste afin de découvrir la réalité du métier sur le terrain.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Rien n'est impossible, il faut croire en soi, croire en son projet. Il est important d'y mettre de la bonne volonté, ne rien lâcher et on sera récompensé.

LE MOT DU RECRUTEUR



Le travail en amont est à souligner : il est important de bien comprendre le poste, de se préparer, et de valoriser ses propres expériences. Dans le cas de Khadra, j'ai pu constater lors du processus de sélection que sa candidature avait bien été préparée.

Nathalie
Chargée de recrutement

LE MOT DE L'EMRG



Très déterminée, Khadra s'est pleinement investie dans ses recherches et les actions à mener. Ce fut un solide et beau travail d'équipe basé sur la confiance et le respect entre collaborateur et CEDP.

Aujourd'hui elle s'épanouit pleinement sur sa nouvelle fonction. Elle a bénéficié d'une promotion, et a encore devant elle de jolies perspectives de carrière !

Florence
Conseillère en Evolution et Développement Professionnel





DE FACTRICE À ASSISTANTE RELATION CLIENTS ADV

3 QUESTIONS À VERONIQUE

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

J'ai choisi ce métier car je souhaitais me reconvertir professionnellement et trouver un poste en rapport avec ma formation initiale soit assistante de gestion.

2. Comment avez-vous réussi ?

Je me suis rapprochée de ma supérieure au courrier car j'étais factrice. Elle m'a soutenu, libéré du temps et orienté vers la conseillère en évolution professionnelle. En même temps, j'ai mis une alerte sur la bourse de l'emploi avec les critères correspondant à mes choix. Ensuite, j'ai pu bénéficier d'une immersion grâce à ma RRH ainsi de formations pour préparer mon CV et lettre de motivation grâce à l'accompagnement de l'EMRG.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Il ne faut pas hésiter à se renseigner sur les différents postes car on ne les connaît pas tous. Il faut chercher partout. Si on est bien soutenu et orienté c'est possible d'évoluer. Aujourd'hui je ne regrette rien mais je me rends compte aujourd'hui que le chemin n'a pas été si facile.

LE MOT DU RECRUTEUR

Véronique s'est très bien intégrée au sein de l'équipe et à l'activité. Sa montée en compétence n'est pas terminée car il y a beaucoup de process à assimiler mais tous ceux vus se sont très bien déroulés.

Elle est accompagnée sur chaque apprentissage par une personne référente. Elle connaît son plan de formation à l'avance et un point régulier est fait en bilatéral pour Véronique.

Muriel
Manager

LE MOT DE L'EMRG

Véronique a été préparée en très peu de temps sur sa candidature au métier de chargé de relations clients et facturation à l'ADV de Bordeaux. Actuellement très satisfaite d'avoir été accompagnée pour la réussite de son projet professionnel.

Florence
Conseillère en Evolution et Développement Professionnel

Véronique a su mettre en avant l'ensemble de ses compétences, ses capacités à adapter à de nouveaux environnements, à continuer de grandir et d'apprendre.

Chrystele
Chargée de recrutement





DE CHARGE DE CLIENTELE A CONSEILLER BANCAIRE DE PROXIMITE

3 QUESTIONS À DAVID

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Le choix de ce nouveau métier est la continuité de mon évolution au sein du groupe la poste. Ayant débuté comme facteur, je me suis vu proposé de passer du côté réseau Ce poste de chargé de clientèle est aussi plus valorisant d'un point de vue personnel.

2. Comment avez-vous réussi ?

Pour y arriver, j'ai effectué des stages découverte et immersion au sein de mon bureau mais aussi sur des bureaux hors périmètre afin de bien valider mon choix de changement de métier. Ensuite j'ai suivi une formation de 6 mois validée par un examen. Je suis maintenant en poste sur mon nouveau métier et tout se passe bien pour l'instant

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Mon conseil est de bien peser le pour et le contre du changement de poste, de bien se renseigner sur le futur poste et d'être prêt à se lancer dans un parcours de formation pour réussir.

LE MOT DU RECRUTEUR



L'intégration de David s'est bien passée, il avait une motivation très forte pour évoluer vers le métier de conseiller bancaire.

Ses qualités personnelles, sa curiosité et sa capacité d'adaptation sont en adéquation avec son métier.

Pour la montée en compétences, il a reçu une formation dédiée et sur une partie plus opérationnelle, il a été accompagné par son DS et l'équipe de conseillers de bureau.

Sandrine
Manager

LE MOT DE L'EMRG



Nous avons beaucoup travaillé sur le PITCH de présentation et la clarification des éléments d'analyses de poste et de motivation pour le métier convoité.

Il a aussi fallu expliquer l'importance de la méthode CAR (contexte, action, résultat) pour aider David à illustrer de manière concrète ses compétences transposables.

Florence
Conseillère en Evolution et Développement Professionnel

