



SOLUTIONS
**RESSOURCES
HUMAINES**

BOOK MOBILITES
INTERNES REUSSIES



Février 2021



DEVENIR CHARGE DE CLIENTELE AU RESEAU

« J'ai travaillé pendant environ 15 ans à Docapost, dont 10 ans en tant que Responsable de site. J'étais tous les jours en contact avec les clients soit de visu soit par mail mais je voulais développer cet aspect là de mon métier. »

« J'ai toujours apprécié le contact client, pouvoir répondre à ses attentes et lui donner satisfaction. Le sens du service, c'est ce qui m'a attiré dans le poste de Chargé de Clientèle »



Eva



Agent puis
Responsable de site



Chargé de
clientèle

LES CONSEILS D'EVA :

- ✓ Se lancer
- ✓ Vouloir apprendre
- ✓ S'investir
- ✓ Se challenger

L'ACCOMPAGNEMENT EMRG :

- Des rdv individuels de conseils
- Training d'entretien
- Des ateliers collectifs
- Visite d'un bureau de poste

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE :

- Ne pas avoir peur du changement
- Motivation



DEVENIR CONCEPTEUR DEVELOPPEUR : DISPOSITIF SIMPLON

Le dispositif SIMPLON est un dispositif qui a lieu tous les ans et qui consiste à suivre une formation en alternance pendant une durée de 9 mois avec pour objectif d'évoluer professionnellement vers un poste de développeur web. Intégrer ce dispositif nécessite d'avoir validé les 4 épreuves de sélection qui ont lieu en amont de la formation.

« J'ai reçu un mail de mon manager présentant le parcours SIMPLON, cela m'a tout de suite intéressé.
Il faut le vouloir et se donner les moyens. Cela demande des mois de travail intense mais c'est un super métier. »



Vincent



Conseiller
Financier



Chargé de
développement



Concepteur
Développeur web

L'ACCOMPAGNEMENT EMRG :

- Des audios d'infos métiers
- Un suivi après chaque étape de sélection

LES CONSEILS DE VINCENT :

- ✓ Ne pas se décourager pour aller au bout des épreuves de sélection
- ✓ Avoir bien pris conscience des missions avant de se lancer
- ✓ Ne pas avoir peur du changement

LE MOT DU RECRUTEUR :

Le programme Simplon permet à des Postiers d'évoluer vers des métiers du SI. Cette évolution se fait progressivement dans un cadre mixant cours théoriques et immersion dans des équipes de la DSI. Cette approche facilite l'intégration des candidats tout en assurant leur montée en compétence sur des bases solides.

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE :

- Motivation





DEVENIR RESPONSABLE DE L'ESPACE COMMERCIAL

« En tant que vendeur formateur, j'accompagnais et formais des collaborateurs mais j'étais amené à changer de secteur environ tous les trois mois. Je voulais donc retrouver l'aspect accompagnement et montée en compétences de mes équipes mais avec une vision à plus long terme.

Voilà pourquoi le métier de REC m'a attiré »

« C'est un métier pour lequel il y a beaucoup de choses à voir et à connaître, on jongle avec plusieurs casquettes. C'est un métier prenant et très enrichissant. »



Arturo



Facteur



Chargé de
Clientèle
puis Guichetier



Vendeur
Formateur



REC

L'ACCOMPAGNEMENT EMRG :

- Un suivi régulier

LES CONSEILS D'ARTURO :

- ✓ Se donner les moyens
- ✓ Demander des doublures
- ✓ Faire des recherches sur les métiers

LE MOT DU RECRUTEUR :

Arturo est très compétent, nous sommes très satisfait de l'avoir dans l'équipe. J'ai moi-même débuté en tant que facteur et tout comme lui, il faut profiter des perspectives d'évolution proposées par le Groupe.

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE :

- Ne pas douter de soi
- Ne pas avoir d'apriori





DEVENIR ASSISTANTE RH CHEZ MEDIAPOST

« J'ai passé un Titre professionnel d'assistant RH proposé par LE GRETA »

« J'ai toujours été intéressée par les Ressources Humaines. Mon intégration s'est très bien passée. Je fais de tout dans mon métier, c'est très enrichissant. Cela fait à peine plus de deux ans que je suis assistante RH, j'évolue dans mon métier, j'ai de plus en plus de responsabilités et je vais devenir la tutrice d'un nouveau assistant RH, j'en suis fière ! »



Emilie



Factrice



Assistante RH
à Mediapost

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE :

- Oser !

LES CONSEILS D'EMILIE :

- ✓ Se lancer, on peut toujours faire autre chose après
- ✓ Faire des immersions

LE MOT DU RECRUTEUR :

Le choix de recruter Emilie, qui exerçait le métier de Factrice, en tant qu'Assistante RH a été une évidence. Elle s'est très bien intégrée et c'est un plaisir de travailler avec elle depuis bientôt 3 ans. Sa rigueur, son professionnalisme et son implication au quotidien ont été de vrais atouts pour réussir ce challenge. Si c'était à refaire, je le ferai sans hésiter !



DEVENIR RESPONSABLE D'EXPLOITATION AU RESEAU

« J'ai appris que mon poste allait être supprimé. J'ai alors contacté l'EMRG qui m'a beaucoup aidé. J'ai passé un premier entretien pour le poste de RE qui n'a pas donné suite car mon projet était encore prématuré. Les recruteurs m'ont recontacté après avoir reçu les retours très positifs de mon immersion. J'ai repassé un entretien environ 3 mois après le premier et c'était positif ! »

« C'est en participant à un atelier collectif de l'EMRG que j'ai rencontré une RE qui participait à l'atelier comme moi. Elle m'a parlé de son métier, cela m'a tout de suite intéressé. Le métier de RE me plaît beaucoup, c'est très varié ! »



Claude



L'ACCOMPAGNEMENT EMRG :

- Des rdv pour m'aider à définir mon projet pro
- Deux immersions
- Des ateliers collectifs

LES CONSEILS DE CLAUDE :

- ✓ Contacter l'EMRG
- ✓ Participer à des ateliers
- ✓ Faire des immersions
- ✓ Se renseigner sur les métiers des autres branches
- ✓ Ne pas hésiter à se lancer (même après un certain âge)

LE MOT DU RECRUTEUR :

C'est toujours très enrichissant d'avoir de nouveaux collaborateurs qui viennent d'un environnement différent. Cela permet d'avoir un regard neuf. Claude est de précieux conseils et apporte toute la richesse de son parcours et de ces expériences passées au sein du Groupe. Nous avons la chance d'être dans un Groupe avec des perspectives d'évolution vastes, il faut en profiter. C'est toujours un plus pour nous, manager.

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE :

- Ne pas avoir peur de changer totalement de métier



DEVENIR RESPONSABLE CLIENTÈLE PARTICULIERS

« J'avais envie d'avoir une autre expérience dans mon travail »

« J'ai postulé en avril 2019 au poste de RCPart puisque dans ma fonction de RCPro, j'avais accueilli les RCPro recrutés au fur et à mesure, je les ai aidés et accompagnés et dans le métier de RCPart on retrouve cette partie là »



Céline



Conseiller
bancaire



Conseiller
Spécialisé en
Entreprise



Responsable
Clientèle
Professionnelle



Responsable
Clientèle
Particuliers

L'ACCOMPAGNEMENT EMRG :

- Préparation de la candidature (CV, Lettre de motivation, Entretien de recrutement)
- Valoriser son image

LES CONSEILS DE CÉLINE :

- ✓ Se projeter dans son projet professionnel
- ✓ Tirer des expériences passées des compétences qui profiteront aux expériences futures

LE MOT DU RECRUTEUR :

Une très belle réussite, et une très belle intégration, au sein de l'équipe. L'expérience est très enrichissante pour elle comme pour moi, cela a permis de prendre de la hauteur, pour chacune. Céline, apporte à l'équipe sa vision « vierge » de la relation client particulier, sans à-priori. De plus, elle apporte son expertise lorsqu'un client a la double relation bancaire : privée et professionnelle.



DEVENIR Responsable de Pôle à La Banque Postale Chez Soi

« J'ai souhaité évoluer sur une fonction de management pour pouvoir faire monter en compétences des personnes, mais avec plus de proximité. »

« J'ai participé à l'atelier 'préparer un entretien de recrutement' et j'ai demandé la possibilité de faire un entretien blanc ça m'a fortement aidé pendant le vrai entretien et j'ai eu une réponse favorable. »



Gerald



LES CONSEILS DE GÉRALD :

- ✓ Passer par l'EMRG
- ✓ Participer aux ateliers

LE MOT DU RECRUTEUR :

J'ai choisi Gérald pour sa motivation, son envie de continuer à découvrir des choses et son expérience dans l'accompagnement des autres et le développement des compétences. Je pense que dès qu'on a la motivation, tout le reste peut s'apprendre, la seule chose que je ne peux pas créer en tant que manager, c'est la motivation. Gérald est une force tranquille, il dégage une image de calme, de sérieux, d'engagement et d'ouverture.

L'ACCOMPAGNEMENT EMRG :

- Préparation à l'entretien de recrutement
- Entretien blanc

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE :

- Investissement personnel
- Ne pas hésiter à franchir le pas et à solliciter les personnes



DEVENIR RESPONSABLE ESPACE COMMERCIAL

« J'avais envie de revenir sur la partie managériale tout en gardant une partie commerciale et le métier de REC était l'idéal. »
« Ce qui m'a plu dans ce métier là, c'est la diversité de la fonction car on est sur plusieurs domaines : la conformité, le management, l'accompagnement, le commercial et on découvre beaucoup de choses. »



Nadia



Agent service
réclamation
puis impayés



Agent service
réclamation
entreprises



Assistante
commerciale



Conseiller
Spécialisé
Entreprises



Chargée
d'affaires
entreprises



REC

Les conseils de Nadia :

- ✓ Effectuer un bilan de compétences
- ✓ Faire des immersions

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE :

- Etre motivé, avoir envie d'autre chose
- Se laisser le temps pour s'avoir où aller
- Etre patient

L'ACCOMPAGNEMENT EMRG :

- Préparation à l'entretien de recrutement
- Entretien blanc



Collaborateur ayant accepté de partager ses coordonnées pour répondre à vos questions sur son expérience. Demandez le contact à votre EMRG.

Espace Mobilité Recrutement
Groupe Grand Est

