



BOOK DES MOBILITÉS RÉUSSIES

SOMMAIRE

◆	Famille relation commerciale et gestion clients	3
	• Annabelle, de conseillère clients professionnels à responsable client entreprise	
◆	Famille management opérationnel	6
	• Xavier, de responsable action commerciale à directeur de secteur	
◆	Famille support	9
	• Julien, de manager de proximité à responsable de service à l'occupant	
◆	Famille production, opérations et prestations clients	12
	• Marie-Laure, d'assistante chez Mediaposte à gestionnaire client entreprise	
	• Eric, de responsable opérationnel à coordinateur contrôle CA DEX	

**FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS**



DE CONSEILLERE CLIENTS PROFESSIONNELLS À RESPONSABLE CLIENT ENTREPRISE

ANNABELLE

3 QUESTIONS À ANNABELLE

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Attirée par la relation client entreprise et après avoir passé quatre ans en tant que conseiller clients professionnels, j'ai choisi d'orienter mon parcours à la BSCC, plus précisément à la direction des ventes entreprises.

Je souhaite développer mes compétences dans le domaine de la vente pour les entreprises.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai contacté Ludovic CHUZEVILLE (EMRG) pour lui parler de mon projet. Il m'a accompagnée dans toutes les étapes de recrutement. Ma motivation et ma détermination m'ont également permis de réussir.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

J'ai bénéficié de 6 semaines de formation pour apprendre les produits ainsi que la méthode de vente, j'ai également une très bonne équipe sur laquelle je peux m'appuyer au quotidien.

LE MOT DU RECRUTEUR



Annabelle s'adapte bien à sa nouvelle fonction.

Elle fait preuve d'une très grande motivation, d'un très bon état d'esprit et démontre sa passion pour la vente...

Je lui souhaite une intégration réussie et épanouissante au sein de notre équipe.

Alex

LE MOT DE L'EMRG



Une relation de confiance existe entre Annabelle et moi car je l'accompagne depuis plusieurs années dans son évolution professionnelle. Son profil très commercial m'a immédiatement conduit à l'informer de l'offre de Responsable Client Entreprise. Son dynamisme, son envie et ses compétences ont séduit les recruteurs. Aujourd'hui, je crois qu'elle est très heureuse dans ce nouveau métier.

Ludovic



RÉGION BOURGOGNE FRANCHE COMTE

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-bourgogne-franche-comté>

FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS

**FAMILLE
MANAGEMENT OPÉRATIONNEL**



DE RESPONSABLE ACTION COMMERCIAL A DIRECTEUR DE SECTEUR

XAVIER

3 QUESTIONS À XAVIER

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Après 8 ans comme responsable commercial à la BGNP puis à la BSCC, j'ai eu besoin de me tester sur un poste à plus grande portée managériale. La diversité des missions avec l'ambition de réussir les 3 défis (commerciaux, expérience client et maillage territorial) étaient un puissant vecteur d'attraction.

2. Comment avez-vous réussi ?

Grâce à mon expérience professionnelle, et à l'accompagnement de l'EMRG pour réussir mon projet. Une immersion pour appréhender l'ensemble des missions est nécessaire.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Opiniâtreté et volonté de réussir son projet sont les 2 moteurs de la réussite.

LE MOT DU RECRUTEUR



Xavier, a fait preuve d'une grande agilité et a réussi le défi de prendre en main son secteur tout en réalisant sa formation DS.

Très rapidement il a mobilisé ses équipes autour d'un projet commun au secteur recentré sur le contrat de rémunération variable. Son enthousiasme, sa motivation et son écoute sont autant de leviers pour réussir une belle expérience collaborateurs et clients.

Marie

LE MOT DE L'EMRG



Persévérant pour atteindre son but, Xavier a démontré une forte conviction pour évoluer vers la fonction de DS. Adeptes d'un management bienveillant, il privilégie la coopération et la synergie des équipes. Son projet professionnel était réfléchi et il a su démontrer tout son potentiel en entretien grâce à une préparation efficace.

Nathalie

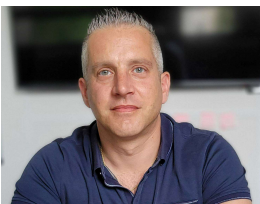


RÉGION BOURGOGNE FRANCHE COMTE

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-bourgogne-franche-comte>

FAMILLE
MANAGEMENT OPÉRATIONNEL

**FAMILLE
SUPPORT**



DE MANAGER DE PROXIMITE A RESPONSABLE DE SERVICE A L'OCCUPANT

JULIEN

3 QUESTIONS À JULIEN

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

J'ai choisi d'orienter mon parcours vers les services à l'occupant car j'ai toujours eu à cœur que chaque collaborateur puisse travailler dans les meilleures conditions possibles.

J'y développe une appétence pour la RSE ainsi que pour des aménagements de locaux optimaux permettant une meilleure synergie entre services.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai fait des immersions avec l'ancien responsable de service et vu ma responsable actuelle pour savoir ce qu'elle attendait d'un responsable de service.

J'ai également pu remettre à jour mon CV grâce à l'accompagnement de l'EMRG.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Demander des immersions pour le futur poste visé et demander des conseils et/ou accompagnement par l'EMRG dans le cadre d'un projet professionnel.

LE MOT DU RECRUTEUR

Julien a bien pris la mesure de son nouveau poste.

Toujours soucieux de la qualité de service, il recherche sans cesse des solutions adaptées au besoin du client et en accord avec la politique du Groupe.

Son appétence pour le numérique et les nouvelles technologies est un atout supplémentaire pour l'équipe et pour l'évolution de l'offre de service de notre filière.

Pascale

LE MOT DE L'EMRG

Julien est un collaborateur qui est suivi par l'EMRG dans sa progression de carrière depuis plusieurs années.

Il est passé d'un métier opérationnel à manager puis sur un métier à fort enjeux client en appui support.

Damien



RÉGION BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-bourgogne-franche-comte>

FAMILLE
SUPPORT

**FAMILLE
PRODUCTION, OPÉRATIONS
ET PRESTATIONS CLIENTS**



DE LA PLANIFICATION A GESTIONNAIRE CLIENT ENTREPRISE

MARIE-LAURE

3 QUESTIONS À MARIE-LAURE

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Au cours de ma carrière chez Mediaposte, j'ai été assistante commerciale. C'est grâce à cette expérience que j'ai pu détecter mon appétence pour le sens et le relationnel client.

2. Comment avez-vous réussi ?

Grâce à mon parcours et à mon expérience intra-groupe, j'ai pu développer mes compétences et mon savoir-être.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Chacune de nos expériences professionnelles sont une force. Il faut s'en enrichir pour mieux avancer et réussir. Les formations théoriques disponibles ont aussi été primordiales.

LE MOT DU RECRUTEUR



Sur une fonction référente d'appui au développement commercial et à la satisfaction Client, nous avons besoin d'un profil pluridisciplinaire rapidement opérationnel.

Grâce à une posture Client, une méthode robuste et des compétences clés acquises chez MEDIAPOSTE, Marie-Laure s'est pleinement intégrée pour une prise de poste 100 % réussie.

C'est l'illustration même d'une mobilité interne gagnante.

Gregory

LE MOT DE L'EMRG



Marie-Laure a candidaté sur une fonction de gestionnaire grands-comptes pour laquelle elle n'avait pas été retenue. Elle a démontré beaucoup de compétences et de capacités lors des entretiens. C'est tout naturellement que je lui ai proposé de candidater au poste qu'elle occupe désormais. Ceci a permis une grande réactivité et un comblement rapide.

Damien



RÉGION BOURGOGNE FRANCHE COMTE

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-bourgogne-franche-comte>

FAMILLE PRODUCTION, OPÉRATIONS
ET PRESTATIONS CLIENTS



DE RESPONSABLE OPERATIONNEL À COORDINATEUR CONTRÔLE CA COURRIER (CCCAC)

ERIC

3 QUESTIONS À ERIC

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

ROP et ancien responsable Service contrôle client courrier (S3C), attiré par les chiffres et les données, j'ai choisi le métier de Coordinateur Contrôle CA du courrier. J'y développe le contact et l'animation du réseau des cellules S3C, le respect des procédures de contrôle et de facturation, le déploiement de nouvelles offres et applications.

2. Comment avez-vous réussi ?

Surtout grâce à une immersion de 4 jours en novembre 2022, et à un socle de connaissances en produits et applications.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Ne pas hésiter à s'appuyer sur les collègues, CCCAC et S3C pour leurs connaissances et expertises.

LE MOT DU RECRUTEUR



Eric a su parfaitement s'installer sur son nouveau poste. En capitalisant sur son expérience et ses connaissances dans le domaine de l'exhaustivité du CA, il a investi son énergie pour prendre la mesure des attendus de ses nouvelles fonctions.

Un an après, il est bien installé dans son rôle d'animateur des Cellules S3C, maîtrise parfaitement son organisation des contrôles réglementaires et participe même activement à des phases Pilote pour des projets Nationaux.

Henry

LE MOT DE L'EMRG



Eric a su tirer parti de son expérience et a de bonnes connaissances techniques. Avec un bon accompagnement de ses futurs managers, il a su développer les compétences comportementales pour être opérationnel rapidement.

Caroline



RÉGION BOURGOGNE FRANCHE COMTE

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-bourgogne-franche-comté>

FAMILLE PRODUCTION, OPÉRATIONS
ET PRESTATIONS CLIENTS